



Tener éxito económico y hacer el bien



Mediante la tecnología Mobile Medic, mujeres nepalesas trabajan a través de Nyaya Health para suministrar atención médica basada en datos a la población rural pobre de Nepal. © Nyaya Health

¿**Q**ué es un emprendimiento social? El emprendimiento social recurre a tácticas del gobierno, la sociedad civil y el sector privado para abordar problemas sociales mediante la colaboración y la adopción generalizada de nuevas soluciones.

Los emprendedores sociales consideran los problemas sociales oportunidades para generar un cambio positivo. Pretenden lograr este cambio al desarrollar soluciones innovadoras y a la vez pragmáticas, como nuevos productos, servicios o procesos que cambien y mejoren de forma

esencial las condiciones actuales. Estas soluciones no solo tienen la capacidad de llegar a más personas sino también de sostenerse a sí mismas a nivel financiero. Es decir, si bien el emprendimiento social pretende generar valor social, también genera valor financiero para invertir en sí mismo y ampliarse de esta manera para ayudar a más personas.

Así como las empresas son esenciales para la economía, el emprendimiento social es esencial para la sociedad. Al abordar problemas sociales y lograr un efecto que se puede ampliar y sostener, el emprendimiento

social logra crear una sociedad más equitativa. Al proporcionar soluciones innovadoras para las necesidades insatisfechas de la sociedad, los emprendedores sociales pueden incentivar un desarrollo sostenible tanto para las personas como para la economía.

¿En qué se diferencia el emprendimiento social?

El emprendimiento social se diferencia del emprendimiento tradicional en varios aspectos. Una forma clave de distinguir al emprendedor tradicional del emprendedor social es a través de los objetivos que espera lograr.



Arriba a la izquierda: Una mujer utiliza un quiosco interactivo de *Ecopuntos* en Colombia para reciclar una botella y ganar puntos para obtener un premio. Arriba a la derecha: Derreck Kayongo exhibe un jabón creado mediante su Proyecto Mundial de Jabones, una empresa que recicla jabón usado de hoteles y fabrica nuevos jabones para personas sin acceso a este artículo. © AP Photo.

Mientras que el emprendedor tradicional pretende crear un producto, servicio o proceso por el que el consumidor pagará, la finalidad del emprendedor social es crear un producto, servicio o proceso del que se beneficiará la sociedad. Básicamente, el emprendedor tradicional intenta crear valor comercial mientras los emprendedores sociales buscan crear valor social.

Asimismo, dado que los emprendedores sociales abordan problemas como la prevención o el tratamiento del VIH/SIDA, sus logros pueden brindar mayores satisfacciones. Aunque el éxito en el mundo empresarial puede significar más dinero para los inversionistas, el éxito en el emprendimiento social puede conllevar el salvar vidas, y mejorar el mundo de manera radical.

El trabajo de los emprendedores sociales también es distinto al de las organizaciones de la sociedad civil. Aunque los filántropos, activistas sociales y organizaciones no gubernamentales (ONG) también trabajan para generar valor social, logran este valor social de formas diferentes.

Los filántropos y los activistas sociales recurren a la influencia, ya sea de aportaciones financieras, políticas o de presión pública, para generar valor social. Las ONG implementan productos, servicios o procesos dentro de las condiciones sociales actuales para generar valor social. Pero los emprendedores sociales van mucho más allá: Generan valor social al crear soluciones innovadoras que establezcan una condición actual nueva y mejor. En lugar del financiamiento mediante donaciones, los emprendedores sociales reinvierten sus beneficios en su empresa.

Por ejemplo, Camilo Jiménez, un joven emprendedor de Colombia, notó que menos del 20 por ciento de los desechos se reciclan en América Latina. A fin de fomentar el reciclaje y ayudar a personas de bajos recursos, Jiménez creó *Ecopuntos*, una red de quioscos interactivos que incentiva el reciclaje al otorgarles premios a las personas a cambio de su basura. Los propietarios de los quioscos de *Ecopuntos* generan ingresos al revender el material reciclado y

pueden reinvertir el dinero en la empresa adquiriendo más quioscos. Si desea saber si tiene lo que se necesita para ser un emprendedor social como Jiménez, consulte el recuadro.

¿Puede ser emprendedor social?

- ¿Es usted perspicaz? ¿Puede ver una oportunidad de cambio donde otros ven un problema social pertinaz?
- ¿Tiene determinación? ¿Puede dedicar su vida a esta oportunidad de cambio?
- ¿Es usted innovador? ¿Puede desarrollar soluciones nuevas y prácticas para este problema social?
- ¿Es usted valiente? ¿Puede soportar el desgaste y el riesgo de repetidos fracasos?
- ¿Se centra en los resultados? ¿Puede establecer resultados mensurables al utilizar datos que perfeccionen su enfoque y mejoren su incidencia?